

雜 錄

小賣利益に關するダンロップ氏の所論

馬 場 誠

本年九月發行英國エコノミック・ジャーナル中ダンロップ氏の論說紹介 W. R. Dunlop, Retail Profits, The Economic Journal, 1929.

抑々利得、從業時間及び租税の問題は別と

して小賣價格の問題程一般人士に執つて最も直接的にして且つ眞劍的な利害關係を有する經濟題目は無い。而して如何なる商品の小賣價格と雖も其著しき部分が小賣業者の掌中に歸するものであり、又小賣業者は經濟界と家庭生活との間の接續的鏈條たるものであるから、價格問題が論議せらるゝ場合には、小賣業者の要求する所のマージンの爲めに生活費は、過當に高き平準に上げられて居ると主

張せらるゝの傾向がある。

特に、食料品に關して、此の見解が多年高調せられて居つた。多數の調査委員會が本題目を研究した、王立食料品價格調査會（一九二五年）の最近の調査の結果として食料品評議會の創始を見るに至つた、而して大體に於て公の調査の結果は全く矛盾的であり、小賣業者に對する満足なる評決が下されたるものは云ひ難い。若干の決定的なる發表の必要なることは帝國商品配給院に依つて言明せられ

た。農夫も其他の生産者も内國海外共にその取扱商品の卸賣價格と小賣價格との間に大なる相違あることに對して絶えず満足すべき説明を求めつゝあるの事實に依つて強調さるゝ所である。製造業も亦大部分は彼等の高き販賣原價は近世工業の不可避且必然的特色なることを認むるものであるが彼と雖も或場合に於ては彼等の銘柄商品に付て小賣業者に對して許容する利益が或程度迄は適當ならざるやに關して疑問を持ちつゝある。

問題全部に對する満足し得る解答を得らるべきや否やは全く必要なる統計的及び實相的事實が利用し得るの能不能に依て決せられる。商人は其の營業狀態の真相を露出することを好まざるが故に、公的の此種事項の報告は甚だ制限せられたるものであり又往々信用し難きものである。然れども一部分は本筆者の調査の結果として（カドブリー兄弟商會の爲めになしたる）小賣利益の範圍に關しては可成信頼すべき推測をなすことが出來又小賣業者の經濟的地位の真相を説

明するに足る丈のことは知られて居る。

小賣商業總利益のマージンの範圍

小賣商業の總利益のマージンとは純利益と營業費とを得るが爲めに小賣業者が受くる販賣價格中の部分である。それは小賣費用に對する目標である。又其故に第一に考究せらるべき事柄である。一般の信する所に依れば此のマージンは三三 $\frac{1}{3}$ %以上であると。此れは恐らくは利益をば原價に就て計算したる著者及び計理士連の迂愚に出づるものである。大多數の商品は三三 $\frac{1}{3}$ %よりは遙に低きマージンの下に販賣せらるゝものである。此のマージンは砂糖の四%より或種流行品の五%以上に至ると云ふ甚だ廣き範圍の相違があるものである。同一種類の商品であつても小賣業者が仕入るゝ數量及び其他の要素に依つて大なる差異がある。然し一般的に云へば可成不變的の平均が存在するからマージンの程度に依つて商品を分類することが出来る。第一表を見よ。

第一表

(統)とはマーシンの統一せられ或は「確定せられて居るものである。

三三%以上

流行品(婦人用靴・高級婦人帽子等)

高價なる草花及び果實

金物商の衡器(統)

三三%

寶石

家具

長靴及び短靴(統)

下衣(統)

藥品(統)

化粧石鹼(統)

チヨコレート(統)

新聞(統)

二五%

魚類

果實及び植物

人造牛酪(統)

シヤム(統)

化粧石鹼

金屬磨粉類

下衣(統)

長靴及び短靴

葡萄酒及び酒精類(統)

二〇%

肉類

マーメレード(統)

洗濯石鹼(統)

ビスケット(統)

卷煙草(統)

一八乃至一四%

乾酪(英國)

麥粉

茶

豚脂

洗濯石鹼(統)

煙肉(輸入)

一四%以下

雞卵

牛酪

煙肉(英國)

乾酪(輸入)

肉類エツキス(統)

コンデンスミルク(統)

砂糖(四%)

本表を見て最も重要な食料品と其他の比

較的低廉なる多數商品が總利益マージン二五%以下にて販賣せらるゝものなることを知るものである。總利益のマージンは小賣業者に對する絶對的原價の指示でもなく又彼が得る所の純利益でもない。販賣業務が安定と能率とを以て行はるゝならば、總利益のマージンの小なることは社會の利益なりと云ひ得べきのみである。

決定的要素

小賣業者の實際的經費及び純利益に關する重要問題に入るに先だつて、簡單に總利益のマージンを決定する要素を考究することを可とする。

仕入及び販賣政策——小賣業者は彼の欲する儘に仕入し又販賣するものなるが故に總利益のマージンなるものは、部分的には彼の採る所の政策に基くのである。小賣價格は終局的には競争及び經費並に有效需要に依つて支配せらるゝものであるが、或る小賣業者（小賣製造業者をも含む）は高價政策を又或る小

賣業者は安價政策と云ふが如くに分かれて居る。然しながら小賣價格は總利益マージンの單なる一端に過ぎない。此の範圍は等しく小賣業者の仕入れたる價格に依つて決定せらるゝ所である。若し小賣業者が現金にて大量に仕入れたる場合にはマージンは通常の場合の如くに之れに對應する小賣價格の割引なることに爲さなければ大なる譯である。此れが多數の一般「連鎖」商店の政策が賣上比率營業費の大なるに不拘、小なる個人的商人と競争して成功し又之を驅逐する所以である。然しながら斯の如き政策は、一方生産を奨勵し公衆に利益を與ふと雖も、又第一次生産者に對する價格低下を來たし第一次生産者が單位原價に關して之に對應する割引を爲すことを得ざる限りは、第一次生産者の不利益となる。然しながら多數の商品に就ては個人小賣業者の政策は廣告に依つて制限せらるゝか又は一部が制限せらるゝ有様である。

銘柄及び廣告——第一表に示せるが如く商

品は銘柄商品と非銘柄商品とに別たれる。前者は勿論大に廣告せらるゝを常とし又其の總利益のマージンは常に確定せらるゝか或は統一されて居る。第一表を見る時は統一商品は總じて大なるマージンを示す傾向がある。但一四%の部類にある二の興味ある例外を除く。同一呼稱のものにして二の統一せられたる商品が異なる部類に見ゆること、例へば化粧石鹼の場合には低級部類のものは専門的に廣

告せらるれども高級部類のものはさうでない。斯の如くにして廣告は常に必ずしも（又は廣告に依つて生ずる所の部分的獨占）小賣業者に總利益の特に大なるマージンを與ふるものでない。更に又銘柄商品のマージンは大部が確定的に統一されて居るが實際上に於ては次の表に示すが如く或る程度の自由があるのである。

第二表

| 商 店 | 營業價格確定せりや？ | 再賣價格確定せりや？ | 再賣價格を強要するや？ | 正札付なりや？ |
|--------------------|------------|------------|-------------|---------|
| Cadbury 兄弟商會 | 然り | 然り | 出來得る丈 | 通常 |
| (チヨコレート) | | | | |
| 帝國煙草會社 | 然り | 然り | | 否 |
| Lotus 靴 | 然り | 然り | | 然り |
| Wolsey 下着 | 否 | 否 | | 否 |
| Lever 兄弟商會 | | | | |
| Grocery Soaps (石鹼) | 然り | 然り | 否 | 否 |
| Chemist's Lines | 然り | 然り | 然り | 否 |
| Allen & Hanbury | 然り | 然り | 然り | 否 |
| (特許食料) | | | | |

Reckitts & Sons 然り 然り

(金屬磨粉)

Bovril Ltd (飲料) 然り 然り

Jaegers Ltd (羊毛) 然り 然り

Manfield & Sons (長靴) 然り 然り

"Daily News" 然り(倫敦以外は廉價)然り

商品の銘柄化と云ふことは甚だ一般的のことで普通の食料品の如きに就ても行はれ來りつゝある。而して其一般的結果として個人小賣業者は彼の販賣する價格又は彼の仕入る價格につき責任を有すること益々少からしむるに至るものである。

共同供給(Joint Supply)——或る種類の商品に對して甚だ小なるマージンを有するに過ぎざるに而かも販賣可能となるは部分的に「共同供給」の爲めである。これ鐵道運輸に於て高價品(例へば煙草)が低き單位を有する容積品(例へば石炭)と收支相償ふのと同様であつて、大なるマージンを有する一商品の小賣(例へばジャム)が小なるマージンを有する乾物小賣業者(例へば牛酪又は特益の實際上)を相償はしむるの結果となるので

小賣利益に關するダンロップ氏の所論

否 否

出來得る丈 否 或る場合に於て

然り 然り

然り 然り

然り 然り

ある。肉類小賣商業に於て高價肉に對しては大なるマージンあるも下等肉は實際上損失を爲して販賣して居る、肉類一般に對する平均は迅速なる現金取引にありては約二〇%である。或る物品の低廉なるは他の物品の不廉なるが爲めである。小賣商業に於ては或程度迄は贅澤品の消費者が必要品の消費者を利益して居る。卷煙草及び菓子類の遍在的販賣が可能となるは他の商品と共に、又は關聯して販賣せらるゝが爲めである。故に共同販賣は直接的にはマージンを低下することなくとも公衆便利の爲め及び賣上の増進の爲めに大なるサーヴィスの増加をなすことを許容するものである。

小賣の費用——費用なる語を最廣義に解し

勞力・支配的熟練・危險・レント・運轉資本及び商品回轉率を含むものなりとせば、小賣上或る商品は他の商品よりも大なる費用を要するものなることは明白である。費用が總利益のマーヂンを決定する重要な要素の一であること論をまたない。寶石及び家具(二三 $\frac{1}{3}$ %)は魚類及び果實(二五%)よりも多くの費用を

要し、魚類及び果實は書籍及び茶(一四%)よりも費用が大である。銘柄商品の内長靴・短靴及び下衣はビスケット及び巻煙草よりも小賣上に於て多くの費用を必要とする。次に示せるは小なる地方的都會の中央地點に於て甚好況を呈しつゝある普通小賣商業の代表的のものに就ての調査である。

第三表

| 調査商店の營業 の種類及び數 | 販賣價格に依る 在庫品の價格 | レント | 一年當 り在庫 品賣上 回轉率 | 取扱商 品の種 類の種 均數 | 販賣 人員の 平均數 | 一販賣の 平均價格 | 一週當り 顧客の數 | 現金買顧客 に對する應 接秒數 |
|-------------------|-------------------|------|--------------------------|-------------------------|------------------|--------------|--------------|-----------------------|
| | | | | | | | | |
| 乾物類其他食料品(一二) | 一、七九四磅 | 二〇〇磅 | 一〇 | 三五〇 | 四 | 三四志 | 二、三〇〇 | 四 |
| 肉類(八) | 八三磅 | 一七五磅 | 一二五 | 一〇 | 三 | 二志六片 | 一、五〇〇 | 二 |
| 煙草及び附屬品(一二) | 五二〇磅 | 一五〇磅 | 一〇 | 一八〇 | 二 | 一志四片 | 一、五〇〇 | 一 |
| 果實及び野菜(一二) | 六五磅 | 一二五磅 | 八〇 | 四〇 | 二 | 一志六片 | 一、五〇〇 | 一 |
| 魚類(四) | 二九磅 | 一二五磅 | 二〇〇 | 一五 | 二 | 一志六片 | 一、五〇〇 | 二 $\frac{1}{2}$ |
| 婦人帽子(四) | 二六〇磅 | 二〇〇磅 | 三〇 | 五〇 | 三 | 一五志 | 二〇〇 | 一〇 |
| 長靴及び附屬品(八) | 二、九九五磅 | 二四〇磅 | 二、五 | 一五〇 | 三 | 一二志 | 二四〇 | 六 |
| 菓子(チヨコレート)(一六) | 一七三磅 | 八五磅 | 九 | 一〇〇 | 二 | 一〇片 | 六七五 | 六 |
| 新聞(四) | 四磅 | 九〇磅 | 三三 | 一〇 | 二 | 一片 | 六、〇〇〇 | 六 |
| 家具及び設備(三) | 一四、九七六磅 | 五〇〇磅 | 二、五 | 一二五 | 五 | 六磅 | 一二〇 | 三〇 |

右の事實は費用に差異あるものなることの

大體を知らしむるに過ぎないが、或種類の商

品の小賣には他の商品の小賣よりも多くの勞力・資本及び責任を要するものなることを知らしむるには十分であると思ふ。世人は總利益の大なるマージンは高き費用と常に關聯あるものなりと信じて居るが事實は然らずである。例へば肉類の現金小賣或は時に乾物小賣商業に於て純利益のマージンは比較的小であるが其實際上の費用は著しく大なのである。之れに反して菓子及び新聞取扱業にありてはマージンは極めて大であるが實際上の費用は著しく低いのである。此の異常を説明するが爲めには商品賣上高に關する他の重要な要素を研究せねばならぬ。

競争と需要——總利益のマージンは或る種商品に對する需要程度と其需要に對して供給する小賣業者の數に依つて大なる影響を受ける有效的需要を商店の數にて除すれば平均的

商店賣上高又は商品販賣量を得る。若しもこれが甚だ小なる時は大なる總利益のマージンが必要であり、之に反して大な場合には小なるマージンを以て足るのである。

英蘭及びウエールスには大約五十萬の商店があり男子婦人及び兒童が商店に於て平均每週十六志を費すと假定せば商店平均の賣上高は六十二磅となる。若しこの數字が大體正當なりと假定せば、(又後述する所の他の數字と善く合致する)此の數字の賣上高を以てしては、相當に高き總利益のマージンが必要なること明白である。

次に掲ぐる表は英蘭に於ける小なる地方的都會四ヶ所で種々の商品を販賣しつゝ商店の平均賣上高及び商店數である(此の内二は工業的都市であり、他の二は非工業的都市である)

第四表

營業及び總利益のマーシ

商店の數

二十萬の住民に二
十萬の時々來訪顧
客を有するものに
就きての割合

一商店
一週平均賣上高及び全
商店の最高及び最低

一週當り
需要總額

一週有效
需要一萬
磅當りの
商店數

乾物及び食料品、一五%

三八〇

九〇磅
(五〇磅乃至四〇〇磅)
三〇商店

三四、二〇〇磅

一一一

菓子類 (チョコレートを含む)
三〇%

二五六

二〇磅
(一五磅乃至四〇磅)
四〇商店

五、一二六磅

五〇〇

果實及び野菜、二五%

二四〇

四〇磅
(二五磅乃至一〇〇磅)
一四商店

九、六〇〇磅

二五〇

肉類、二〇%

二一〇

一〇〇磅
(七〇磅乃至二五〇磅)
二〇商店

二一、〇〇〇磅

一〇〇

煙草及び附屬品、二〇%

一九二

三〇磅
(二五磅乃至八五磅)
一八商店

五、七六〇磅

三三三

長靴及び附屬品、二五%

一三六

九〇磅
(六〇磅乃至二五〇磅)
一四商店

一二、二四〇磅

一一一

婦人帽子(廉價品)二五%

八〇

八〇磅
(六〇磅乃至三〇〇磅)
一四商店

八、〇〇〇磅

一〇〇

魚類、二五%

六〇

七〇磅
(五〇磅乃至一五〇磅)
八商店

四、二〇〇磅

一四三

家具及び設備、三三%

四〇

(一〇〇磅乃至一、〇〇〇磅)
五商店

六、〇〇〇磅

六七

此表に依つて肉類及び乾物と菓子及び新聞紙とに關して一見不合理なることに付ての説明を得る。前者の場合には賣上高の最低限及び平均數字は比較的高いけれども後の場合には比較的低いのである。

總利益のマージンなるものは競争的小賣業者の數に依つて影響を受けるものであるが、競争的小賣業者も亦總利益のマージンに依つて影響を受けるものである。例へば菓子商の總利益のマージンの大なるは商店の數の甚だ多きが爲めであるか、又商店の數の多きはマージンの著大なるが爲めであるか、如何なる經濟問題に於ても原因と結果とを區別することは頗る困難である、特に小賣商業に關して然りとする。恐らく最も健實なる見界は

第五表

| 毎年賣上高 | 平均的小賣業 | 大規模小賣業 | 平均的卸賣業 |
|-------------|---------------|----------------|----------------|
| 總利益の平均的マージン | 一、三〇〇磅 三〇% | 二六、〇〇〇磅 一二% | 三二、〇〇〇磅 一〇% |
| 總利益 | 三九〇磅 | 三、一二〇磅 | 三、二〇〇磅 |

小賣利益に關するダンロップ氏の所論

最「小」商店が「限界的」(即ち漸く生活賃銀を得る)のものであり又總利益のマージンと賣上回轉率とが或程度に於て此條件の函數たりと爲すことであらう。

經費と賣上高との關係——或る制限の下に於ては、又正常の狀態に在りては、小賣業者の經費は賣上又は販賣の割合に應じ増加するものではない。此事實は總利益のマージンに關して甚だ大なる關係を有する。何となれば低廉なる價格を以て販賣して大なる純利益を收め得るからである。

經費と賣上高との關係に就ての興味ある實例は次に示せる菓子小賣業に關する表によつて知ることが出来る。

| | | | |
|----------|-------|--------|--------|
| 經費 | 一六〇磅 | 一、七二〇磅 | 一、八〇〇磅 |
| 賣上高當り經費 | 一二、三% | 六、六% | 五、六% |
| 純利益 | 二三〇磅 | 一、四一〇磅 | 一、四〇〇磅 |
| 賣上高當り純利益 | 一七、七% | 五、四% | 四、四% |

然しながら大なる賣上高は即ち小なるマージンと云ふ原則は制限の下に於てのみ正當である。營業が甚大なりと大なる間接費を要するに至れば賣上高當りの經費マージンは増加するの傾向がある。これは後に示す所の利益と經費との數字を見ても知る得る所である。然しながら此の事たるや此主義の重要性を減少するものではない。それは只單に動的意義に於ける賣上高當り經費を調査することの特に重要なことを示せるものたるに過ぎぬ。

小賣純利益と經費

吾人は今や小賣業者が實際上獲る所のものに關する活問題に逢着した。此の題目を研究するに當り大切なるは、營業の相違に依つて大なる差異あることである。極端に云へば一ヶ年僅に百五十磅の賣上高を有する「小店」と

他の極端、即ち五百萬磅乃至千萬磅の賣上高を有する株式會社組織百貨店とを同一にして論すべきであらうか？或種の類別を爲すことが明に必要である、即ち（一）中央地點に於て甚好況なる營業を爲しつゝある普通商店（二）靜閑地點に於て小なる營業を爲す所の普通商店（三）貧困地域に於ける「小店」（四）大規模組織即ち連鎖店百貨店及び協同組合となすことこれである。（二）及び（三）は（一）及び（四）よりも多數なることに注意すべきである。

分類を爲す外に平均を得るが爲めに基礎を爲す所の典型の問題がある。資料は眞實にして其の數も亦適當なるものでなければならぬ。而して又正當なる性質を有することを必要とする。此等の條件を満足せしむることは、公的調査たると私的調査たるとを問はず容易で

はない。本論文の資料蒐集方法は私的性質を有し之を得るには(一)種々の都會に於ける各種類の商店を歴訪し而して種々の方法に依つて賣上高利益のマージン、経費等の數字を得ること又(二)は(一)に依つて得たる所を確め

且補ふ爲めに卸賣業者・製造業者・銀行支配人を訪問することである。多數の機會に於て、小なる工業的及非工業的都會六つの大約三百の商店を調査し又倫敦に於ける甚多數の商店も亦追加的に調査したのである。正確且信頼すべき統計的資料を得るの商店數としては勿論小なれども豫期せる所よりは大である。賣上高のみに關しては此點に付て資料を提供せる商店數は第四表に掲げられて居る、又賣上高、利益及び経費に付ては商店數は第六表及第七表に記してある。而して其後の數字は最大及最小の商店組織に關するものである。

統計的見地よりせば、正確なる數字を提供する商店數としては疑もなく少數である。然しながら此等總ての商店が或程度の資料を提

供するものであり又此れは大勢を知るが爲めに特に有益且全く有效のものたることを多くの場合に於て證明せるものなるを記憶すべきである。(註)

(註) 此の説明として、又往々必要なる方法の種類の説明として、次に調査の經驗を引用せんに、西部地方の一都會の小なる商店を研究する際、本筆者は或卸賣煙草業者兼菓子業者の個人的の有益なる協力を得た、其人の主要なる顧客は近村の小なる商店經營者であり、多數は彼より掛賣の關係にある。此の卸賣業者に屬する商業旅行人の一人は自動車にて巡回した、而して多數の小顧客を歴訪し又準備したる方法に依つて満足に質問することを得た。正確なる數字は得られなかつたが(一部の理由は多數の場合に於ては信頼すべき記録の存せざることに依る)然し此の特定地方に於ける小商店主の利得及經濟的地位に關して信頼すべき智識を豊富に得た。大なる商業の場合に於ても間接的方法に依つて利益の測定をなし得る手段がある。勿論これは如何なる見地よりするも記録せられたる數字の自發的發表の如くには満足なるものでない。

第六表は中央地點に於ける大に好況の普通商店が三百磅乃至三千磅の純利益を生ずるに反して賣上高當りの純利益率は5%乃至一

六%であることを示して居る。一の例外(菓子商業)の場合を除いて賣上高當りの經費率は大であり之に對する純利益の%よりも遙に多大であることを常とする。

然しながら同一の外觀的能力ある商店間に於ても其賣上高と利益とに大なる差異あるものなることを充分に自覺せねばならぬ。例へば本筆者の能く知れる所に依れば倫敦郊外の

住宅地域にある魚類商は毎年七百磅の純利益を擧げて居る(第六表參照)これは支配人の俸給を控除した後の數字である、而して「勞働者階級」地方にあるものにして同一の所得を生ずるものもある。此等が大なる營業を爲すことを得るのは一に位置(人口と關聯して)と管理との結果であるに外ならない。

第六表

小なる地方的四都會に於ける中央地點にある甚好況の商業を爲しつゝある普通商店中の代表的小賣業の成績

| 調査商店の營業の種類及び商店の數 | 每年賣上高 | 賣上高に對する總利益の平均的マージン | 總利益 | 經費 | 賣上高に對する經費率 | 純利益 | 賣上高に對する純利益率 |
|-------------------|---------|--------------------|---------|--------|------------|--------|-------------|
| 魚類(四) | 五、八二四磅 | 二五% | 一、四五六磅 | 九九〇磅 | 一七% | 四六六磅 | 八% |
| 肉類(八) | 一〇、四〇〇磅 | 二〇% | 二、〇八〇磅 | 一、五六〇磅 | 一五% | 五二〇磅 | 五% |
| 果實及び野菜(一二) | 五、二四〇磅 | 二五% | 一、三一〇磅 | 八七四磅 | 一四% | 四三六磅 | 八% |
| 婦人帽子(廉價品)(四) | 七、八〇〇磅 | 二五% | 一、九五〇磅 | 八五八磅 | 一一% | 一、〇九二磅 | 一四% |
| 乾物及び食料品(一二) | 一七、九四〇磅 | 一五% | 二、六九一磅 | 一、六一五磅 | 九% | 一、〇七六磅 | 六% |
| 菓子(チョコレートを含む)(一六) | 一、五六〇磅 | 三〇% | 四六八磅 | 二一九磅 | 一四% | 二四九磅 | 一六% |
| 煙草及び附屬品(一二) | 五、二〇〇磅 | 二〇% | 一、〇四〇磅 | 五七二磅 | 一一% | 四六八磅 | 九% |
| 長靴及び附屬品(八) | 七、四八八磅 | 二八% | 二、〇九六磅 | 一、一二三磅 | 一五% | 九七三磅 | 一三% |
| 家具及び設備(三) | 三七、四四〇磅 | 三三% | 一二、四八〇磅 | 八、七三六磅 | 二三% | 三、七四四磅 | 一〇% |

注意 純利益中には個人的管理の利得を含む。

第七表は靜閑なる營業を爲す小商店に關するものにして純利益は二百八十磅乃至六百九十磅而して其賣上高の純利益率は八乃至一八%である。此等の商店に於ては營業の大部分

は所有者自身の爲す所である。

次、の數字(第八表)は前二表よりは遙に小にして小なる工業及非工業都會より成る最も貧困なる地方にある商店に關するものである。

的經濟のものであり主婦に依て常に經營する所である。主人は外部に勤務を爲すか失業の恩恵を享けて居る。

第七表

靜閑なる營業をなしつゝある小商店

| | | | | | | | |
|------------|--------|-----|--------|------|-----|------|-----|
| 肉類(六) | 二、八〇〇磅 | 二二% | 六一六磅 | 二九一磅 | 一〇% | 三二五磅 | 一二% |
| 乾物(一〇) | 三、五〇〇磅 | 一六% | 五六〇磅 | 二八〇磅 | 八% | 二八〇磅 | 八% |
| 果實及び野菜(八) | 二、五〇〇磅 | 二五% | 六二五磅 | 二五〇磅 | 一〇% | 三七五磅 | 一五% |
| 長靴及び附屬品(六) | 三、七五〇磅 | 二七% | 一、〇一三磅 | 三二三磅 | 九% | 六九〇磅 | 一八% |

注意 第六表に同じ

第八表

最貧地方に於ける「家店」等

| | | | | | | |
|--------------|--------|-----|-------|-----|-------|-----|
| 每年賣上高 | 一、三〇〇磅 | 典型甲 | 八〇〇磅 | 典型乙 | 一五六磅 | 典型丙 |
| 總利益のマージンの年平均 | 二五% | | 二〇% | | 二〇% | |
| 總利益 | 三二五磅 | | 一六〇磅 | | 三一磅 | |
| 經費 | 四二磅 | | 三五磅 | | 二三磅 | |
| 賣上高に對する經費率 | 三、三% | | 四、四% | | 一四、八% | |
| 純利益 | 二八三磅 | | 一二五磅 | | 八磅 | |
| 賣上高に對する純利益率 | 二二% | | 一五、六% | | 五、二% | |

調査したる一小工業都會に於ける商店數の約二割及び田園都市に於ける商店の五分以上は此型のものである。此等は本質的に半家庭

的經濟のものであり主婦に依て常に經營する所である。主人は外部に勤務を爲すか失業の恩恵を享けて居る。

吾人は今や小賣の他の部門に移り來つた、即ち大組織であつて三の部類に分たれる曰く百貨店・連鎖店及び協同組合之れである。

次に掲ぐる數字は倫敦郊外及び地方百貨店の總賣上高に對する平均的經費率であり小賣配給業者團體組合の提供に係はる。

| | | | | | |
|----------------------|------|--------------|------------|--------------------|------------|
| 二月一日 を以て終 る半ケ年 | 總賣上高 | 俸給貸銀 及び賞與 | 廣告及 び印刷 | レント手 數料及び 租税 | 運賃及 び郵税 |
| 一九二四 | 一〇〇 | 九、五 | 一、三六 | 二、〇六 | 一、六 |
| 一九二二四九、三 | 九、七二 | 三、一六 | 一、四三 | 一、七三 | |
| 減價消却修繕費等 | | | | | |
| 經費合計 | | | | | |

〇、八九 一八、六七
〇、九四 一九、三一

百貨店に對する總利益のマージンは平均二五%である。

今實例を以て説明せんに倫敦に於ける最大且最高級の百貨店は一九二五年に六、一四一、九九五磅の一ケ年賣上高を有して居る。經費全體を二〇%と假定せば純利益は三〇七、一〇〇磅となる。英國西部地方の或都會に於け

る高級なれども甚小なる百貨店（主として婦人服を販賣する）の一九二四年度賣上高は一七〇、〇〇〇磅であつた。平均五%の利益を基礎とすれば實際上の純利益は八、五〇〇磅となる。婦人服裝に對する總利益のマージンは二五%よりは頗る大なるに依り恐らくこの八五〇〇磅の純利益ありと云ふは過少なる見積である。

興味ある問題は多數の呉服店に於て最も利益ある部門は婦人服裝部なることである。安價なる婦人服裝の商品回轉率は顯著なるものであつて時に六五の高きに昇ることがある。或る小工業的都會に於て婦人服裝部が一週八百個の帽子を一個五志にて賣り一ケ年一千磅以上の純利益を得たことがある。勿論これは寧ろ例外である。

次は連鎖店である次の數字は興味あるものである。

二連鎖店會社の平均的結果

| 營業の種類 | 支店の數 | 一ヶ年支店の平均賣上高 |
|--------------|------|-------------|
| 廉價なる乾物及び食料品 | 七五〇 | 一五、六〇〇磅 |
| 廉價なる肉類(個人會社) | 六五 | 一一、〇〇〇磅 |

六萬の人口を持つ繁榮にして且廣き販賣範圍を有する都會に於ける人氣ある小間物連鎖店の一支店が一週間二千磅即ち一年十萬四千磅の賣上高を有する時三三%の基礎の下に計算せば一年の純利益は一萬磅となる。尤も之は最も繁榮せる支店であり他の多數は此の四分の一をも得ないであらう。百貨店及び連鎖店より生ずる利益は普通多數の株主に分配すべきものなることは多言を要せぬのである。

最後に協同組合であるが、これは他の所謂競争的商業(資本的)と同一に經濟的勢力である但唯一の相違點は所有の問題である。英蘭及びウェールズの一九二三年の總賣上高は大約一億三千萬磅であり此の内千六百九十三萬八千二百二十七磅は賃銀及び俸給に支出されて居る。故に協同組合は此の國小賣商業取引

| | | |
|-----------------|---------------------|---------|
| 總利益のマー ジンの平均 | 一ヶ年の純利益總額 の純利益總額 | 總賣上高に對す |
| 二三% | 五八五、〇〇〇磅 | 五% |
| 二〇% | 二八、六〇〇磅 | 四% |

總額の約十二分の一を取扱ふ。地方的都市にして六萬の購買民を有する場合、其の純賣上高は一年五十萬磅となるべし、是は支店の賣上をも含むものである。總利益のマージンは二二%乃至二五%經費は一二%乃至一四%而して純利益(所得税を免除せらる)は一〇%乃至一%であつて其大部分は購入高一磅に付き二志の割合で組合員に配當として分配される。地方的の都會の一ヶ年の利益は優に五萬磅に達するであらう。

小賣の利益と經費とに關する議論

既に述べたる所に依り、小賣業の最も普通なる純利益は一年三百磅乃至五百磅なることを知つた。此の利益は最激烈なる競争狀態の下に於て得るものであり又サウヴィスが有效に爲され、必要であり又正直なる場合には過

當の報酬ではない。平均的小賣業者の報酬は平均的農業者の報酬と對照せらるゝことが往々ある。三百エーカー(一エーカーは四段二十四歩)を有する農業者は優に一年平均五百磅を得る。商人がより小なる資本・智識及び危険を以て同一額を獲るは公正ならずと多く謂はるゝ所である。然しながら斯の如き比較は往々輕率になさるゝものである、眞正の犠牲及び眞性の満足が對比せらるべきことを必要とし、貨幣額の如き形式を以て爲し得るものでない。小賣商業の多くの形態に於ては大なる努力と熟練並に長き勤務時間を要する。同時に價格政策に關して小賣者は第一次的生産業者よりも有力なる地位に居るものなることは事實である。

同一の資力あり又同一種類である商店間に利益及び賣上に關して差異があるのは、(a) 管理と(b) 位置との爲めである。この一又は二が決定的の要素となるのである。

利益は通常大なる營業に於ては、賣上高が大なるために其額も大きい。總利益のマー

ジンは大營業と小營業が同一になることが多い、然し純利益のマージンは減少する傾向があり又經費のマージンは營業が大となるに連れて増加するの風がある。

協同組合と百貨店とは或程度迄對比し得るものである。總利益のマージンは兩者同様である、然し經費のマージンは前者の場合の方が小である、蓋間接費を要すること小なればである(高きレント・廣告費・掛賣・配達・排他・多種及び——商品に就ては——良質なることを要せず)

消費者の責任

小賣商業を論ずるに當り、貨物の供給とサーヴィスの供給との間の區別を爲すことに付き注意せられざることがある。生産的活動としての小賣商業は本質的に云ふとサーヴィスの供給である。今若し一般公衆が此等サーヴィスの若干を棄つることを甘受するならば、小賣價格の五歩減を爲すことは困難ではあるまい。其等の内或者に就ては既に述べたる所

である。

最も重要な問題は商店の數である此見地よりするサーヴィスの減少が可能である蓋多數の商店は過剰なればなりである（（近く英國雜誌に發表する筈））然し之を減少することは公衆便宜の點から若干の損失を伴ふであらう。

サーヴィスの減少——廣告・「種類」の多數・商店の數等に關して——に對する反對論の主たる根據は心理學的のものである。生産及び利得の念慮が注意を惹起する商品を普く陳列することに依つて獎勵せらるべしと云ふは眞實ならざるか？此の陳列を爲すことは長きに互つて生活標準を向上せしむるの傾向なきか？

然しながら現在の制度の下に於て根本的の變更を爲すことなくして消費者が小賣をば大により有效ならしむることが出来るのである。

ラツシユアワーを避くるの一般的努力即ち小賣業務を一日又一週平均的に爲すことは大に效果あるものと思はるゝ。掛賣要求の減少及び仕入高の増大は明に有利である。價格及び價格變更に對するより合理的の態度も亦必要である。十一片 $\frac{3}{4}$ の誘引即ち全く同一の商品に對して二の異なる價格を支拂ふことを好むことゝ、大なる賣上を得るが爲めに價格引下を爲すも之に應ずることを好まざることゝは多數消費者の特徴である。（消費者の多數は價格と價值との關係に付て充分なる智識を缺いて居る。）

消費者が支拂ふ價格の四分の一は小賣業者に歸着する。これは大なる部分たるが如くであるが、現下の狀態を以てしては已むを得ざる所であらう。（一九二五年エコノミック・ジャ）
（「ナル九月號を參照せられたし」）